

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Nº 10 - Revista de información para las empresas con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios para la industria.

Entrevista:

Thomas Loibl,

director gerente de viastore systems S.A.

Artículos:

"La importancia de la planificación estratégica en la compañía".

Por José Antonio García.

"El imperativo de invertir en TI".

Por Enrique Martínez.

ALMACÉN 2007

Editorial

Mañana sol y buen tiempo.



Decimos esto porque hay que crecerse ante las dificultades y luchar día a día por alcanzar nuestros sueños, aunque al final sea la banca la que siempre gane.

Hemos leído recientemente que todos los que nos guardan el dinero han obtenido beneficios. Se ha dicho que las cinco principales entidades bancarias han obtenido poco más de 17.416 millones de euros de beneficio. La banca está liderada por el Santander, el BBVA, La Caixa, Caja Madrid y el Banco Popular.

Las Administraciones Públicas también tienen excedente y, cómo no, presumen de ello. Esto se debe a su mayor eficiencia y también a su afán recaudador. No obstante, llegan tarde a los grandes nichos de especulación y fraude y, sorprendentemente, con gran fuerza institucional sobre el presionado ciudadano y el pequeño empresario.

No nos oponemos al legítimo beneficio, pero apelamos al sentido común en la sana ambición por crecer. Algo pasa cuando la banca gana y el tejido empresarial español se descompone. No se invierte lo suficiente en competitividad y en I+D, o se invierte mal.

No se puede acusar de pereza o desánimo a los actuales empresarios, ni escasez de espíritu emprendedor en nuestros jóvenes estudiantes, que se ha dicho que sólo aspiran a ser funcionarios. La realidad es que cuesta mucho crear una empresa, y mantenerla, por la fuerte presión inicial, tanto financiera como fiscal. Quizás estos bancos y cajas, así como las Administraciones Públicas, deberían hacer más esfuerzos en facilitar el desarrollo de ideas, porque sus planes y ayudas actuales son, sin lugar a dudas, insuficientes. Nuestra economía no se sostendrá si se soporta sobre comisiones bancarias, intereses, tasas administrativas y multas.

Arriba

La llegada del esperado Windows Vista. Ha tardado, pero ya está aquí.

El informe de la ONU sobre el cambio climático. Es un reconocimiento institucional fundamental.

El crecimiento del consumo en internet en España. Por ahí vamos bien.

Abajo

El precio de las licencias de Windows Vista. Es diferente por países y no es barato. En China parece que han solucionado el tema con la piratería. Está claro.

La gran cantidad de países que, después de firmar el protocolo de Kioto, no han cumplido sus compromisos.

La manera en que el oligopolio de las telecomunicaciones ha fijado las tarifas de la telefonía móvil, que han aumentado, sospechosamente coordinadas, para hacer frente a las perdidas que tendrán con la eliminación del redondeo en minutos.



“Vendemos soluciones óptimas con garantía de perdurabilidad conforme a la propia dinámica de nuestros clientes”.

Thomas Loibl, director gerente de viastore systems S.A.

¿Cuánto tiempo llevan aportando soluciones de almacenaje?

Hace ya casi 30 años que estamos en el negocio de logística.

¿Cómo son y a qué sectores pertenecen sus clientes?

Estamos en todos los sectores. Servimos proyectos llave en mano al sector de automoción, las industrias química y farmacéutica, del plástico, del metal, aeronáutica, alimentación, papel, textil, sector sanitario y de calefacción e incluso logística militar.

También aportamos soluciones a distribuidores para ferreterías, para obras civiles, operadores farmacéuticos, industria electrónica, del comercio, del sector de la madera, industria de inversiones y de consumo, industria de los medios de comunicación y al sector del transporte en general.

¿Qué parametros hacen que una empresa deba pensar en la automatización?

Los parámetros son numerosos. Así, primeramente, la cantidad de empleados en el apartado logístico, para preparar pedidos, cargar y descargar... También en la organización: el tiempo y costos generales por la parte logística, el espacio y volumen de almacenaje de mercancía, la cantidad y variación de los artículos, la rotación de los mismos, las devoluciones y calidad de envíos, la rapidez de envíos según las necesidades del mercado, la disponibilidad de mercancía y el carácter de estos envíos: poca cantidad pero con mayor frecuencia.

Cualquier empresa de cualquier sector que maneje unidades de carga de dimensiones dentro de los estándares de mercado, tanto para contenedores de Miniload como para mercancía paletizada, incluso los intermedios con bandejas metálicas, son factibles de automatizar con nuestros robot - transelevadores.

El aprovechamiento y amortización de la instalación estará en función de la rotación de la mercancía, es decir, del número de horas de funcionamiento útil del sistema. Una instalación con un grado de ocupabilidad útil de 3 o 4 horas/ día puede ser ya muy rentable.

¿En qué se diferencian, básicamente, de sus competidores?

Nos adaptamos a las necesidades y aportamos soluciones especiales. Nuestras máquinas son muy ágiles y se instalan en poco tiempo y fabricamos las partes mas importantes, es decir la inteligencia, de los proyectos llave en mano, que son los transelevadores, SAP, SW Viad@t: SGA, MFC, PLC, VISU.

También en el servicio postventa, ya que disponemos de atención al cliente las 24 horas. Ayudamos en



cualquier necesidad con un acompañamiento diario, si cabe, para aportar respuestas en todo momento.

Además, nuestra dimensión de empresa es mundial, por lo que siempre encontrarán los mismos productos y la misma base de SW en cualquier lugar del mundo. Somos una empresa dedicada exclusivamente al almacenaje automático con productos innovadores y marca reconocida, tanto en transelevadores como en todas las capas de software de control y gestión. Tenemos una plantilla de personal altamente especializado, capaz de desarrollar la ingeniería de diseño del sistema de almacenaje óptimo a las necesidades específicas de los potenciales clientes conforme a nuestro lema de marca "*The Power of Delivery*".

La propuesta viastore es integral, cumpliendo firmemente con nuestro lema de principio empresarial "*Life time partnership*" que comporta diseño óptimo, equipamiento actualizado, entrega "llave en mano", servicio postventa personalizado telemático e "in situ" y modernización. Es decir, no vendemos equipos, no vendemos instalaciones llave en mano, vendemos soluciones óptimas con garantía de perdurabilidad conforme a la propia dinámica de nuestros clientes.



¿Qué aporta un almacén automatizado a una empresa?

De forma inmediata, facilita la disminución de costes y mejora la calidad y rapidez de gestión de la logística por diferentes motivos: aumenta la calidad de envíos y, en consecuencia, disminuyen las devoluciones. También aumenta la rapidez de preparación de los envíos y su distribución y, por ello, la disponibilidad de la mercancía para los clientes. Se reducen notablemente los costes de personal y se mejora la organización y manejo del almacén.

Por otro lado, se reduce el volumen de almacenaje a la vez que se conoce con precisión la trazabilidad de la mercancía y del stock disponible. Además, permite monitorizar el desarrollo de los procesos logísticos en tiempo real, de forma que conocemos y aseguramos la capacidad productiva disponible para poder garantizar la capacidad de entrega.

¿Cuánto tiempo tarda una empresa en amortizar un almacén automatizado?

Después de lo dicho, por lo general, el objetivo de amortización se alcanza aproximadamente entre dos y tres años.

¿Un almacén automatizado es compatible con los sistemas tradicionales de almacenaje?

Si, o mejor dicho, no hay un almacén automático sin un almacén tradicional. Al final, siempre nos queda una pequeña parte tradicional para mercancía que casi no se mueve, para artículos que están descatalogados o simplemente porque su tamaño es inusual, tiene escasa rotación o requiere un especial tratamiento de seguridad por su peligrosidad.

viastore systems es una empresa de origen alemán que opera en todo el mundo desde hace 30 años, y su filial en España desde 1989, con representación directa en los EEUU, Francia, Holanda, Inglaterra y en Chequia.



viastore systems ofrece soluciones para satisfacer las necesidades de gestión de almacenes y flujo de materiales que se plantean hoy en día.



Dispone de una variada gama de productos y servicios que comprende desde sistemas de gestión y control de almacenes automáticos y manuales, transelevadores manuales y automáticos hasta la planificación y realización de proyectos de logística, incluidos los servicios de postventa y la modernización de instalaciones existentes.



Reconociendo que el factor tiempo es determinante hoy en día para la competitividad de las empresas, viastore systems se compromete con sus clientes a realizar una entrega puntual de productos y mercancías, bajo la denominación 'The power of delivery'.





En cualquier caso son perfectamente compatibles tanto en la organización y la estructura logística como en la gestión.

¿Se adapta el almacén moderno a los productos o viceversa?

No se debe influir en los productos del cliente porque es su negocio. Siempre se adapta el almacén al producto. Después de un análisis de los productos se define el concepto de almacén, que tipo de estructura o transelevador, que modelo de caja, jaula, bandeja o paleta es necesario, que volumen de cada tipo de unidad de carga, y todo lo que se necesite para dar el mejor servicio.

Es fundamental que sea una solución óptima a la tipología del producto, del cliente y de las particularidades de su distribución, pero es más.., lo que viastore ofrece es la adaptación permanente a la evolución de sus clientes, constantemente en el software y puntualmente en la ampliación del equipamiento, así como su modernización. De ahí, insistimos, nuestro lema "*Life time partnership*"

¿Qué plazo es necesario para poner en marcha un proyecto "llave en mano"?

Depende del tamaño y la complejidad de la instalación, puede tener un calendario de aplicación con una horquilla entre 9 y 18 meses.

¿Cuántos proyectos esperan poner en marcha en el 2007?

Hemos tenido un 2006 excelente con la puesta en marcha de un variada gama de instalaciones "llave en mano" en sectores muy diversos como por ejemplo en las empresas Unipapel (manipulados del papel), Imaginarium (juguetería formativa para la infancia), Top Cable (cable eléctrico), Sandvik (sinterización de metal duro).

Por otra parte hemos realizado ampliaciones y modernizaciones para conocidas firmas como Casa Tarradellas, Cecofar o Logística Deportiva, e implementado software SGA integral como en Transportes Ochoa. Y hemos previsto mejorarlo en este 2007.



Thomas Loibl es, desde hace 3 años, gerente de la filial viastore systems, S.A. en España.

Proviene de la central en Alemania donde fue responsable del departamento nacional e internacional de modernización de instalaciones.

Lleva once años en el sector de la logística, después de formarse en la Universidad de Stuttgart donde realizó sus estudios de ingeniería industrial.

En su carrera en el sector de la logística ha asumido también los retos de la gestión comercial y el project management de los proyectos llave en mano internacionales.

www.viastore.com



SIL2007

Expositores a 17/01/07

2005 TECNOLOGIAS CARAU, S.L.
Abertis Logística
ABX LOGISTICS
ACCIONA LOGISTICA
ACTE
ACTUALIDAD LOGÍSTICA
ADIF - ADMINISTRADOR DE INFRAESTRUCTURAS FERROVIARIAS
AENA
Ajuntament de Barcelona - Sector Promoció Econòmica
ALEDA
ALFALAND SISTEMAS
ALISFOUR, S.L.
ANDSOFT
ANGEL MIR - PORBISA
APPORT-AGRUPACIÓ PER A LA PROMOCIÓ DEL PORT DE TARRAGONA
ARAGON LOGISTICA
ARANGUREN COMERCIAL DEL EMBALAJE S.L.
ARESTANT
ARROB@ XXI S.L.
ASCELL SENSOR
ASTRE PENINSULA IBERICA
ATOX
AUTORIDAD PORTUARIA DE ALMERIA
AUTORIDAD PORTUARIA DE HUELVA
AUTORIDAD PORTUARIA DE LA BAHÍA DE ALGECIRAS
AUTORIDAD PORTUARIA DE LA BAHÍA DE CÁDIZ
AUTORIDAD PORTUARIA DE MÁLAGA
AUTORIDAD PORTUARIA DE MOTRIL
AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA
BARCELONA - CATALUNYA CENTRE LOGISTIC
BG LOGISTICS, S.A.
BROOKS EUROPE, AFRICA & MIDDLE EAST
CASCADE
CASINTRA GRUPO
CAT LOGISTICA CARGO
CB RICHARD ELLIS
CCI INTERNATIONAL NORD-PAS-DE-CALAIS
CEBRIA
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANÇAISE DE BARCELONA
CHRISTIAN SALVESEN GERPOSA
CIDADES PORTA DE FRONTEIRA
CIDEM
CIMALSA
CINCO DÍAS
CIPHERLAB
CLIP-LOK SIMPAK IBERICA
COBRA
COMSA RAIL TRANSPORT
CONCERTO DEVELOPPEMENT
CONSORCI DE LA ZONA FRANCA DE BARCELONA
CONTAINER CENTRALEN IBERICA
CORREOS
CTC. INGENIERÍA DEDICADA
DATACOLLECTION
DATALOGIC IBERIA, S.A.
DELGADO E HIJOS, S.A.
DEMATIC LOGISTIC SYSTEMS
DEPOSITO Y LOGISTICA ANTIR, S.A
DIPUTACIÓ DE BARCELONA
DRAGADOS SPL
DTZ
DUPLEIX IBERICA
EDICIONES RODA SL
EDICOM
EDITORIAL LOGÍSTICA 2000, S.L
EL CONSORCI DE LA ZONA FRANCA DE BARCELONA
EMPRESA PUBLICA DE PUERTOS DE ANDALUCIA
ERGOBJORN
EUREQUAT
EURINPRO REAL ESTATE
EUROBOOKING CARGO, S.L.
EUROTUNNEL
EWALS CARGO CARE SA
EXA
FM LOGISTIC
FQ INGENIERIA ELECTRONICA
FRAIKIN ALQUILER
FROMM EMBALAJES S.A.U.
GE TIP TRAILERS SERVICES
GEFCO
GENERALITAT DE CATALUNYA
GRAN EUROPA - PUERTO SECO AZUQUECA
GREENCHEM SOLUTIONS, S.L.
GROUPE NORBERT DENTRESSANGLE
GRUP TRANSPORTS GORNE
GRUPO BOLUDA
GRUPO DIARIO EDITORIAL, S.L
GRUPO EDITORIAL MEN-CAR
GTD SISTEMAS INDUSTRIALES
HAKO
HANDLING & STORAGE
HEALTH LEAN LOGISTICS, S.L.
HEBEL
HOLDING M. CONDEMINAS S.L.
IBERCONT CONTAINER MANUFACTURER
IBER-FIORA S.A.
ICNITA
IDEC- IBERICA
INFOLOG IBÉRICA
INKA PALET
INTELOGISTICA
ITALDIBIPACK IBERICA, S.L.
ITENE
IXNET IT SOLUTIONS, S.L.
J2 SERVID
JOBTRANSPORT ESPAÑA - WEB DE EMPLEO
JOSÉ SALVAT, S.A.
KNAPP LOGISTIK AUTOMATION
LA RAZÓN
LA VANGUARDIA
LEGRO B.V.
LEUZE ELECTRONIC, S.A.
LINDE MATERIAL HANDLING IBÉRICA S.A.
LOGICA AG CAMPANA DI PROM LOGISTICA E DEL TRASPORTO
LOGIDOCKS
LOGISFASHION, S.A.
LOGISTA
LOGISTICS BUSINESS MAGAZINE
LOIRE VALLEY, LA SEVA IMPLANT
LOGÍSTICA
LUIS SIMOES
M.SOFT
MAGICPALET
MANINDUSTRIAS TEIXIDO SL
MARGE BOOKS - LOGISNET.COM
MD SOLUCIONES DE IDENTIFICACIÓN
MECA -SYSTEM, S.L.
MEDIA, S.L.
MIGJORN CARGO, S.L.
MIL-TEK
MOLDTRANS
MONEDA UNICA
MOSCA DIRECT SPAIN S.L.
MOSTOLES INDUSTRIAL, S.A.
MOVECO SRL
MOVILOC
MOVISAT SISTEMAS DE LOCALIZACIÓN GLOBAL, S.L
NEORIS ESPAÑA, S.L.
NEXOTRANS
NORD CARGO
OLIVO LOGÍSTICA DEL FRÍO
ONE2ONE
ORANGE
OSONA INDUSTRIAL PLASTIC
PALLETWAYS IBERIA LLEIDA
PANALPINA
PARC LOGISTIC DE LA ZONA FRANCA
PETROMIRALLES
PICK TO LIGHT SYSTEMS
PLANNING & SCHEDULING
PLATAFORMA LOGISTICA AQUITAINE EUSKADI
PORT DE BARCELONA
PORT OF LEIXOES
PORTCASTELLO
PROLOGIS
PROPACK SPA
PROVENCE LOGISTIQUE
PSION TEKLOGIX
PUERTOS DE ESPAÑA
REGION DE LORENA
RENFE MERCANCÍAS
REVISTA MUNDO LOGISTICO
REVISTA STOCK
RHENUS IHG IBÉRICA, S.A.
RODI
ROUTING INTERNATIONAL
SAGA
SAGE ADONIX
SATDATA TELECOM
SATO IBERIA S.A.
SAVOYE
SCHENKER ESPAÑA SA
SCHOELLER ARCA SYSTEMS
SEPES
SEVTRONIC
SIEMENS VDO AUTOMOTIVE SA
SMARTERMINAL COMPUTERS
SOLRED-REPSOL YPF
SPAIN TIR
SSI SCHAFER
SUPPLY CHAIN EUROPE
TARIC,S.A.
TATOMA
TECNIPUBLICACIONES-ESPAÑA
TELEROUTE
TER, S.A.
TERMINAL CATALUNYA, S.A.
TIMOCOM LOGISTICA, S.L.
TOBALINA CONSULTING GROUP
TOPTRANSPORTE
TRACAR ESPAÑA, S.L
TRADISA
TRAGINERS I SERVICIOS 2000, S.L.
TRALDIS PORTA LOGISTICA, S.L.
TRANSABADELL
TRANSFESA
TRANSICS
TRANSKAL
TRANSMEX / SPA / GROUPE / SONELGAZ
TRANSPORTE 3
TRANSPORTES GALLASTEGUI, S.A.
TRANSPORTES LA MURCIANA
TRANSPORTES OCHOA, S.A.
TRANSPORTS TAC SL
TTES. I LOG. VALLDEPERAS SL
ULMA CARRETILLAS ELEVADORAS
ULMA HANDLING SYSTEMS
VEINTEPIES.COM
VGG APLICACIONES SCP
VICARLI
WEBPICKING.COM
WESTFALIA STORAGE SYSTEMS
WTRANSNET
WWW.MERCADOINDUSTRIAL.BIZ
ZETES



9º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

10º Symposium Internacional SIL-Cinco Días • 5º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte

Del 5 al 8 de Junio. Recinto Ferial Gran Via M2. **Barcelona**

Organizado por: elCONSORCI barcelona ZONA FRANCA

Patrocinadores principales: renfe CORREOS abertis

Patrocinadores:



Meeting y Salones, S.A. Calle 60, nº19 Sector A Polígono Industrial Zona Franca 08040 Barcelona Tel. +34 932 638 150 Fax. +34 932 638 128 sil@el-consorci.com
www.silbcn.com

La importancia de la planificación estratégica en la compañía.

Por José Antonio García García.



Logística, recursos humanos, producción, marketing, administración, outsourcing..., son términos habituales del argot empresarial, pero, ¿qué es lo que hace que una empresa tenga un rendimiento óptimo?, ¿porqué unas compañías a priori semejantes obtienen con frecuencia cuentas de resultados tan dispares?. Encontramos que, en gran parte, la respuesta radica en que los empleados de las empresas aprendan a mantener satisfechos a sus clientes. Ahora bien, podemos añadir una segunda parte a esta conclusión, afirmando que una empresa óptima es aquella que sabe cómo adaptarse y responder a un mercado en cambio permanente y practica el arte de la planificación estratégica orientada hacia el mercado.

“No existe una sola estrategia que sea óptima para todos los competidores del mismo negocio”

La planificación estratégica ha de establecer así el proceso de desarrollo y mantenimiento de un ajuste viable entre los objetivos y recursos de la compañía y las cambiantes oportunidades de mercado. El objetivo de la planificación estratégica consiste en modelar y reestructurar las áreas de negocio y producto de la compañía, de forma que den beneficios y crecimientos satisfactorios.

Ante unos mercados globalizados y en constantes cambios, donde la inestabilidad de la demanda contrasta con la gran oferta de productos, independientemente que sea el sector al que nos referimos, la cuestión que se plantea de forma inevitable es ¿qué áreas de mi negocio merece la pena construir, mantener, reducir en importancia o incluso eliminar? Estamos ante la primera idea clave del proceso de planificación: dirigir todos los departamentos de la empresa como si se tratara de una cartera de inversiones, aplicando la reingeniería de los procesos de forma regular y permanente.

La segunda idea clave es la de valorar con precisión el potencial de beneficio futuro de cada área de negocio. Las empresas no pueden hacer previsiones a la ligera, por extrapolación de sus antiguas cifras de negocio, sino que tienen que desarrollar escenarios de las futuras condiciones para cada mercado. No vale utilizar las ventas o los beneficios pasados como guía para decidir los negocios sobre los que debe apoyarse la compañía.

La tercera idea clave descansa en el concepto de estrategia. Las compañías deben desarrollar un "plan de juego" en cada negocio para poder alcanzar sus objetivos a largo plazo, buscar e identificarse con aquel valor añadido que las diferencie ventajosamente sobre sus competidoras. Es más, no existe una sola estrategia que sea óptima para todos los competidores del mismo negocio. Cada empresa debe decidir lo que tiene más sentido para ella en base a su posición en la industria, sus objetivos, oportunidades y recursos. Existen claros ejemplos: una política de reducción de costos, la innovación tecnológica, la diversificación de los negocios e, incluso, la especialización por segmentos son algunas de las estrategias de posicionamiento más usuales, aplicables a todos los sectores, y cualquiera de ellas es susceptible de tener éxito cuando se dan unas determinadas circunstancias.

De entre todas las áreas funcionales de la empresa, el marketing juega un papel crítico en el proceso de planificación estratégica de las empresas. Es el departamento de marketing quién más debe contribuir al proceso de planificación estratégica, con un papel de liderazgo en la definición de la misión corporativa; en el análisis del entorno, de la competencia y de las situaciones de negocio; en el desarrollo de objetivos, programas y estrategias; en la definición del producto, del mercado, de la distribución y de los planes de calidad.

En términos de microempresas y pymes, sus limitados recursos reducen si cabe el margen de error permisible en la toma de decisiones estratégicas.



José Antonio García García, de 37 años es el director de marketing de ISM Servicios Logísticos S.L. y cofundador junto a Luis Yeste Gallego de esta conocida firma desde enero de 1.997

Es ingeniero industrial y master en marketing y distribución por la Universidad Politécnica de Catalunya (UPC).

www.ismcontenedores.com

Promoción española en Hannover Messe 2007.

La presencia de más de 6.000 empresas expositoras de más de 70 países, una asistencia que supera los 160.000 visitantes de 120 países, y la conjunción de trece ferias claves y monográficas para todos los sectores industriales nos hace pensar que la Feria de Hannover es la cita anual de la industria y la tecnología con mayor prestigio y proyección.

Para las empresas españolas hay, esta vez, un doble motivo adicional para asistir a Hannover Messe 2007. En primer lugar, es una de las ferias claves elegidas por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) para dar a conocer la calidad de la oferta tecnológica española a través el Plan de Internacionalización de la Tecnología que, con el lema "*España, Technology for Life*" persigue colocar la imagen tecnológica de España a la altura de los éxitos de nuestras empresas y posicionar el "made in Spain" en los sectores con alto contenido tecnológico.

El ICEX apoya la participación de las empresas españolas en Hannover Messe 2007 en colaboración con la Cámara de Comercio de Bilbao y de las asociaciones empresariales Fundigex, para subcontratación y tecnología de motrices y de fluidos, y Amelec, en el área de electricidad y de energía que, junto a la tecnología industrial, eje central de la muestra de Hannover, es uno de los seis sectores básicos en los que la Administración Comercial española volcará las actuaciones previstas en el Plan de Internacionalización.

Precisamente, la energía es la segunda gran razón para participar en Hannover Messe 2007. El debate abierto, no sólo en España, sino en toda la Unión Europea, para reducir la dependencia del petróleo y el gas natural mediante la potenciación de nueva fuentes energéticas, contribuyendo al mismo tiempo a la lucha contra el cambio climático, abre un nuevo escenario a las empresas españolas que ocupan una posición de liderazgo internacional en la producción de energía eólica además de energía solar, biocombustibles, electroerosión, sistemas de riego o válvulas criogénicas.

En los cuatro días que dura el certamen, se reúnen de forma conjunta y coordinada ferias específicas para las industrias de automatización de procesos, la automatización de industrial, los sistemas en Red para la automatización de edificios y de la producción, tecnologías motrices y tecnologías de fluidos, procesos integrados y soluciones, redes de tuberías y canales, gestión integrada de facilidades y mantenimiento, tecnologías de aire comprimido y vacío, tratamiento de superficies, tecnologías aplicadas de microsistemas y nanotecnologías e innovaciones para investigación y desarrollo.

Además, un elemento adicional que refuerza el interés de Hannover Messe 2007, es la confirmación de Turquía como "País Asociado" en esta edición de la que, hoy por hoy, podemos afirmar que es la primera feria industrial y tecnológica del mundo.

www.hf-spain.com
www.icex.es
www.hannovermesse.de





SIL 2007, negocio y conocimiento en una misma plataforma.

El 9º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención se presenta, más allá de su condición de gran certamen ferial, como todo un referente para las empresas y profesionales del sector.



Como expresa su presidente, Enrique Lacalle, la oferta del SIL 2007 "*no tiene parangón en Europa: brindamos oportunidades de negocio en 4 continentes y el conocimiento más actualizado sobre gestión logística, todo en una misma plataforma*".

El SIL se celebrará en el Recinto Ferial Gran Via M2 de Barcelona del 5 al 8 de Junio de 2007, y, a cuatro meses para su inauguración, acumula ya más de un 80% de su superficie contratada. Para las empresas del sector logístico, el SIL es el mejor escaparate para la difusión de sus servicios y productos, puesto que se ha convertido en el punto de encuentro de un millar de expositores y de más de 45.000 visitantes profesionales.

EL SIL 2007 ha sido diseñado para albergar los sectores de la Logística y la Manutención al completo y la proyección exterior de este escaparate internacional de la logística y de la manutención tiene su reflejo en la creciente participación de delegaciones procedentes de otros países de Europa, África, América y Asia. Por esta razón es una cita obligada para todas aquellas compañías con objetivos de ventas en mercados internacionales y para facilitar estas relaciones comerciales, el SIL 2007 acogerá pabellones de Portugal, México, Italia, Francia y Brasil, donde los participantes podrán gestionar directamente toda la información necesaria para el acceso a estos mercados. Esto ampliará la capacidad del Salón para generar negocio entre todos sus expositores.

www.silbcn.com

Ford España confía en Christian Salvesen Gerposa.

Este operador logístico ha conseguido el contrato de la distribución de los recambios de Ford España en la práctica totalidad del territorio nacional. El acuerdo dio comienzo el pasado 1 de Noviembre, estará vigente durante tres años y supone un volumen anual de negocio de unos 6 millones de euros.

De esta manera, Christian Salvesen Gerposa, que realiza desde hace más de 10 años la distribución nocturna de la totalidad de recambios de Ford en el territorio luso, añade 220 nuevos puntos de entrega en España, todos los de la marca a excepción del área mediterránea.

La solución diseñada a medida por el operador logístico incluye la recogida diaria de las piezas de repuestos en la planta de Ford España, en Alumussafes, mediante un servicio de lanzadera que une la factoría con la plataforma de Christian Salvesen Gerposa en Ribarroja del Turia (Valencia) desde las 7 de la mañana hasta las 9 y media de la noche, ininterrumpidamente. En estas instalaciones de 9.000 m2, perfectamente acondicionadas para el alto nivel de exigencia, es donde se realizan las operaciones de control, etiquetado, clasificación y consolidación, previas al envío de la mercancía. El acuerdo firmado contempla que todos los concesionarios de la red de Ford recibirán la mercancía durante esa misma noche, antes de las 8 de la mañana del día siguiente a la carga y siempre antes del horario de apertura al público. Todo un reto.



www.salvesen.com

Nueva familia de lectores manuales Dragon™.

Datalogic presenta una excelente solución para las aplicaciones industriales más exigentes y extremas, la nueva gama de lectores Dragon™, ideal para aplicaciones de gestión de almacén, procesos y control de producción.

Así, según informan, toda la gama está diseñada para soportar con eficacia las condiciones más extremas manteniendo en el tiempo el rendimiento de lectura y precisión.



Su ergonomía y peso equilibrado aseguran la comodidad y productividad del operario, indispensables en cualquier aplicación de lectura intensiva.

El patentado "punto verde" de Datalogic ha sido integrado estos nuevos lectores con una óptica renovada para conseguir máximo brillo y visibilidad hasta 80/90 cm., confirmando la lectura correcta al operario directamente sobre el código.

Además, el lector lleva incorporados dos LEDs, patente Datalogic, visibles en cualquier condición y bajo cualquier ángulo.

Gracias a su excepcional capacidad de lectura, reforzada por la patentada Puzzle Solver Technology™, garantiza una lectura de códigos rápida y precisa de cualquier simbología estándar con cualquier tipo de resolución y también de códigos mal impresos o dañados.

Su mecánica robusta se ha desarrollado y probado para soportar condiciones donde hay golpes repetidos sin que el rendimiento y exactitud de lectura se vean afectados (caídas repetidas a 2m. a -30º C).

La Dragon™ posee protección industrial IP64, por lo que está totalmente protegida contra agua y polvo.

La flexibilidad y modularidad del sistema radio Datalogic satisfacen todas las exigencias de las diferentes aplicaciones, desde una simple conexión punto a punto a una red que cubra un área de cientos de operarios que se puedan mover gracias al roaming automático.

La tercera generación Dragon™ de lectores industriales tiene asegurado el éxito.

www.datalogic.com

SATO desea el contacto directo con sus clientes.

La empresa pionera en la industria de la identificación automática y captura de datos y en la impresión de códigos de barras, etiquetado y soluciones EPC/RFID, recientemente ha comunicado que SATO Corporación da por finalizada su larga relación comercial con MD Soluciones. No obstante, la compañía SATO seguirá manteniendo la prestación de sus servicios DCS & Labelling en el mercado ibérico a través de su filial española.



Su amplia gama de productos de impresoras estará acompañada por el desarrollo y la fabricación de etiquetas en las nuevas instalaciones de SATO Iberia S.A., ubicadas en Sabadell. La corporación, que compró los activos de la división BCS a Checkpoint Systems a nivel mundial, optó por crear una empresa subsidiaria en la provincia de Barcelona para acercar las relaciones con sus clientes en el mercado ibérico, reduciendo los plazos de entrega de los pedidos y colaborando estrechamente con ellos para proyectos de más amplia envergadura.

www.satoeurope.com

ToolsGroup, también con las pymes.

Hasta hace poco, casi todas las empresas fabricantes que implantaban herramientas software potentes de optimización del inventario eran grandes compañías con presupuestos importantes en IT. En cambio ahora se ofrecen soluciones más económicas y ajustadas que permiten incorporar esta tecnología en multitud de pymes. ToolsGroup, proveedor de soluciones de optimización del inventario, confirma esta tendencia con la firma de tres nuevos acuerdos con empresas medianas cuyas ventas son inferiores a 100 millones de euros: Mohawk Paper, BYG y CPE.



ToolsGroup ha diseñado una estrategia que consiste en disminuir la inversión inicial para empresas pymes que quieren llevar a cabo proyecto de optimización de inventario. Este servicio, denominado DPM on Demand, permite a los clientes minimizar el impacto en inversiones de IT al tiempo que obtienen beneficios rápidamente. Asimismo, también ofrece soluciones modulares para implantaciones rápidas y a menor coste.

El primero, Mohawk Paper, es un fabricante americano, líder de papel para imágenes digitales, que compró la solución DPM para calcular los niveles de inventario adecuados como parte del proceso de planificación de Sales & Operations (S&OP).

Asimismo, la compañía española BYG, líder en venta de repuestos para maquinaria de obra pública y minería, confió en ToolsGroup para llevar a cabo un proyecto de optimización de su inventario. Para esta compañía ha sido una garantía comprobar cómo las intervenciones de Optimización del Inventario de ToolsGroup generan resultados tangibles en mejora de nivel de servicio, reducción de inmovilizado en stock y reducción del coste de tratamiento de las urgencias, haciendo que los retornos de la inversión sean de tan sólo unos pocos meses.



Aún más, cabe añadir que la Corporación Patricio Echeverría (CPE), dedicada a la fabricación de herramientas de mano para los sectores agrícola, construcción, industria y jardín, así como componentes para maquinaria agrícola, decidió implantar la solución DPM en diversas empresas del grupo tras haber obtenido resultados espectaculares en su filial Bellota Herramientas en España. El alcance del proyecto es para las filiales de Bellota México y Bellota Colombia.



www.toolsgroup.com
www.mohawkpaper.com
www.byg.es
www.bellota.com

El imperativo de invertir en TI.



Por Enrique Martínez, director general de Grupo NCL

Según revelan recientes estudios de mercado, aquellos negocios que cuentan con una mejor infraestructura de comunicaciones reducen tanto los costes como la dependencia frente a terceros, con lo que la inversión en infraestructura de cableado de alto rendimiento, como es el nuevo Cat6A, representa una clara ventaja para las empresas. La interrupción de los servicios prestados, la caída del sistema o la limitación de la red acaba representando unas pérdidas para las organizaciones cercanas a los 15 euros por hora y empleado, lo que no todas pueden permitirse sin correr serios riesgos de los que algunas jamás llegarán a recuperarse: Una empresa de 50 empleados obtiene de pérdidas anuales una media de 181.000 €, y para una de 10 empleados unas pérdidas anuales de 36.000 €, unas cifras nada despreciables.

Por ello, son muchos los gestores que ven en la infraestructura de red un medio para mejorar sus negocios, y no un simple gasto o inversión, como algunos todavía defienden erróneamente. En un mundo en el que la necesidad de comunicaciones cada vez más fluidas, permanentes y globales se ha convertido en un requisito, y no en una simple opción, correr riesgos innecesarios al contar con sistemas obsoletos es, a todas luces, una temeridad.

Nuevos usos

Del mismo modo, convendremos sin reparos en que los usos que hoy damos a la tecnología poco tienen que ver con las necesidades empresariales que se presentaban a comienzos de esta década, ya que la evolución tanto de la Red como de los distintos nuevos servicios que han ido apareciendo ha sido, como cabía esperar, vertiginosa. Así, aplicaciones que requieren de un gran consumo de ancho de banda -como la videoconferencia- o herramientas cuyas ventajas en costes superan con mucho el desembolso inicial -la voz sobre IP o VoIP-, deben asentarse sobre unas bases correctamente actualizadas y que permitan su funcionamiento sin problemáticas posteriores, aprovechando todo el potencial disponible.

Que la tecnología ha avanzado y se encuentra en permanente desarrollo es algo que pocos se atreverían a poner en duda, por lo que, en este sentido, tampoco tendría lógica alguna el seguir utilizando cauces desfasados o seguir anclados en metodologías del pasado que, en lugar de ser rentables, suponen un lastre no solo para nuestra efectividad, sino para la productividad absoluta de nuestro negocio.

Es más, ya no sólo las empresas que cuentan con un mejor aprovechamiento tecnológico se sitúan un paso por delante de la competencia y adquieren cierta ventaja profesional, sino lo que es más grave, su ausencia podría llegar a equivaler, a la larga, a un estancamiento comercial. Ya no sólo por estar en inferioridad de condiciones en un mercado cada vez más competitivo, sino por la imagen de anquilosamiento que podemos dar al cliente o, como decíamos anteriormente, las pérdidas que este atraso causan en materia de productividad y el correcto aprovechamiento de los recursos.

El error de la austeridad tecnológica

Aquellos más reacios a actualizar sus sistemas e infraestructuras, que siguen instalados en la creencia de que con lo que ya tienen pueden seguir funcionando de la misma forma que hace unos años, en realidad no son conscientes de que este inmovilismo lleva asociado un aumento trascendental del gasto en mantenimiento y reparaciones que de otra forma no sería en absoluto necesario. Resulta paradójico, por tanto, que el no-gasto pueda acabar resultando aún más caro que la inversión. Es necesario pensar no en la inversión en TI sino en las ventajas posteriores. Por ello, aquellos que heredan tecnologías y sistemas obsoletos o en camino de serlo y que retrasan hasta el filo de lo inevitable la adopción de nuevas tecnologías deben afrontar mayores costes de mantenimiento y una irreversible pérdida de productividad a largo plazo, y eso sin contar con la caída del prestigio empresarial que puede suponerles.

Los buenos gestores saben que nunca se debe dejar pasar una oportunidad de negocio y que el tiempo siempre acaba dando la razón a los que apuestan por el progreso y la innovación, por lo que la inversión en TI es, en muchos casos, un factor ineludiblemente asociado al éxito o fracaso de una aventura empresarial. Y al respecto, el coste de no hacer nada siempre es, sin excepción, mayor que el riesgo o desembolso asociado a una actualización tecnológica.

Las nuevas tecnologías son el mayor aliado en el mundo de los negocios modernos, y los que logran triunfar lo saben muy bien.

Enrique Martínez tiene 46 años y es Licenciado en Informática.

El Grupo NCL , con sede en Madrid y delegaciones en Barcelona y Sevilla, está especializado en la integración de servicios informáticos y de telecomunicaciones.



www.gruponcl.com

Nuevos mercados en transport logistic 2007.

Los ocho países de Europa Central y Oriental que en el año 2004 entraron a formar parte de la Unión Europea junto con Rumania y Bulgaria, incorporados desde enero de este año, serán protagonistas en la nueva edición de la feria transport logistic 07, que se celebrará en Munich del 12 al 15 de junio.

Los países de Europa Oriental tienen la característica común de disponer de un sector logístico muy limitado en comparación con Europa Occidental. Además de que los oferentes nacionales de logística son pocos, en la mayoría de los casos tan solo cubren el servicio de transporte. Sin embargo, los bajos costes de producción, el emplazamiento en el centro de Europa y los mercados crecientes de estos países ya han atraído a numerosas empresas de logística que trabajan en todo el mundo. En Polonia, la República Checa, Hungría y Eslovaquia, estas buenas condiciones ya han dejado patentes los primeros resultados de éxito. Hoy en día, en estos países ya se encuentran operadores logísticos de sello occidental y las múltiples empresas nacionales de servicios también ofrecen en ocasiones logística por contrato. Por el contrario, en Eslovenia la logística desempeña un papel muy secundario. No solo porque el país se encuentra bastante alejado de las más importantes rutas de transporte, sino también porque sus dos millones de habitantes representan un mercado muy pequeño.

Los tres países bálticos, Estonia, Letonia y Lituania, se han convertido, gracias a su emplazamiento favorable en el noreste de Europa, en uno de los núcleos estratégicos más importantes en el transporte de pasajeros y mercancías y desempeñan una función clave en el transporte tanto entre el este y el oeste como entre el norte y el sur de Europa. El sector de transporte y logística origina regularmente más del diez por ciento del PIB. Para el transporte de mercancías, el medio preferido es el ferroviario; no obstante, gran parte de los servicios de transporte se llevan a cabo por las redes paneuropeas de carreteras. Los puertos del mar Báltico registran igualmente un crecimiento considerable del número de trasbordos, y lo mismo ocurre con los aeropuertos de estos países.

Los visitantes de transport logistic 2007 podrán conocer cuáles son las posibilidades que ofrecen estos mercados para los operadores logísticos en los diferentes actos paralelos que se celebrarán coincidiendo con la exposición.

El objetivo de la feria es presentar las experiencias prácticas de la estructura tan diversificada del transporte de mercancías por carretera, ferrocarril, agua y aire. Los grupos de visitantes convocados son prestadores de servicios y ejecutivos con cargos de toma de decisión en el sector del transporte, la industria, las asociaciones del sector y la logística en el transporte de mercancías.

La anterior edición de transport logistic 2005 reunió a 1.333 expositores y alrededor de 40.000 visitantes de 103 países. Las estadísticas son revisadas por un auditor imparcial encargado por la sociedad para el control voluntario e imparcial de los datos de ferias y exposiciones (FKM).

www.transportlogistic.de
www.firamunich.es



Maquitec aumenta en un 25 % su superficie de exposición.



El próximo mes de marzo, Maquitec estrenará el pabellón 0 del recinto Gran Vía de Fira de Barcelona. La gran feria industrial de Barcelona tiene asegurados más de 18.000m2 de superficie de exposición. Un total de 231 expositores directos ya han confirmado su participación. La organización espera superar los 20.000 visitantes profesionales.

A este nuevo espacio se sumará también el pabellón nº 1 lo que implica un aumento de casi el 25% respecto a la pasada edición. En la medida en que numerosos expositores son distribuidores, se estima que el número de empresas representadas superará el millar. Maquitec 2007, que se celebrará del 20 al 24 de marzo, reunirá empresas de las siguientes especialidades: máquina herramienta por arranque, máquina herramienta por deformación, soldadura, subcontratación, herramientas de corte, hidráulica, neumática, CAD / CAM, medición y control, tratamientos térmicos y superficiales, accesorios, automatismos, utillajes, ingenierías y servicios de soporte. En este sentido, Maquitec es un salón que aporta soluciones, innovación y conocimiento y permite contactar con empresas proveedoras de productos y servicios para los diferentes procesos industriales.

El sector de maquina-herramienta por deformación es el de mayor peso en la oferta del salón, seguido de soldadura, máquina-herramienta por arranque y tratamientos térmicos y superficiales. Las especialidades de automatismos, ingenierías, subcontratación, robótica y CAD/CAM son las que experimentan un mayor crecimiento respecto a otras ediciones. Por otro lado, la industria de la automoción y componentes, productores de electrodomésticos, fabricantes de equipos e instalaciones para climatización, o el sector aeronáutico y naval conforman los principales sectores de demanda del salón Maquitec.

www.maquitec.com

Palletways crece sin parar.



El Grupo Palletways, compañía dedicada a la distribución express de pequeños envíos de mercancía paletizada, informa que ha superado la cifra de 130.000 pallets movidos en Centroeuropa.

El grupo está especializado en la distribución de pallets y dispone en toda Europa de cuatro redes operativas: Palletways Reino Unido, Palletways Centroeuropa, Palletways Italia y, la más reciente y con mayor crecimiento, Palletways Iberia, que ya tiene entre sus filas a 33 miembros. En la actualidad suman un total de 260 empresas adheridas a su novedoso sistema de distribución.

Palletways fue fundada en 1994 en Reino Unido para ofrecer un novedoso servicio especializado en la distribución express de pequeños envíos de mercancía paletizada. En España comenzó su actividad en mayo de 2006 y cuenta con un hub de operaciones situado en Cabanillas del Campo (Guadalajara).

www.palletways.com

Forme parte del club de lectoras/es de Mercadoindustrial.biz

Si desea recibir un aviso de descarga gratuita, cada vez que editemos un nuevo número de la revista en formato pdf, debe enviarnos un correo electrónico a:
info@mercadoindustrial.biz

---Sólo pedimos estos datos---

Nombre y apellidos.
Nombre de la empresa.
Web

Si desea recibir las ediciones en papel, deberá añadir la dirección de envío completa.
(Sólo se distribuye en España)

Nefab firma un acuerdo con Siemens PTD M

El grupo sueco especializado en aportar soluciones completas de embalaje, acaba de firmar un acuerdo con Siemens PTD M (división de la multinacional alemana dedicada a 'Power Transmisión and Distribution Medium Voltaje') con vistas a afianzar una relación a largo plazo como socios globales.

Durante el presente año fiscal de Siemens (que abarca del 1 de octubre de 2006 hasta el 30 de septiembre de 2007), los especialistas del grupo Nefab comprobará las soluciones de embalaje existentes, las optimizará desde una perspectiva de valor/coste, y desarrollará nuevas soluciones de embalaje con el objetivo de ser el proveedor clave. Siemenes PTD M se beneficiará de la amplia experiencia y habilidad del grupo Nefab en el sector del embalaje, a la par que aumentará la adquisición de servicios y productos de Nefab (al menos un 50% durante este período), según el sistema de primas acordado.

Hay que destacar que este es el primer acuerdo a nivel global del grupo Nefab con una división única de Siemens. Entre las áreas en las que trabaja está la de voltaje medio (PTD M), con componentes, mecanismos y proyectos 'llave en mano' para sistemas energéticos de transmisión de energía igual o inferior de 52 kV.

www.nefab.es



Horizontales.

1) Espacio exterior de las tiendas, cerrado con cristales, donde se exponen las mercancías a la vista del público. 2) Desgasté, agoté. 3) Roturas la tierra para cultivar. En griego clásico significa "la Tierra". 4) Séptima letra del alfabeto español. Elemento químico cuyo símbolo es Ba. 5) Código IATA para Iraqi Airways. Plató cinematográfico o televisivo. La llevan los conductores noveles. 6) Atrévase. Insulso. 7) Higiene, pulcritud. En Internet, dominio de nivel superior geográfico de Eritrea. 8) Magnetizado.

Verticales.

1) Indicación musical de tempo lento. Uno en numeración romana. 2) En latín, a través de. Al revés, palabra que expresa la cantidad de materia que contiene un cuerpo. 3) Al revés, Saliva espesa y abundante. Agencia espacial europea. 4) Carcajadas. Preposición. 5) Símbolo del aluminio. Al revés, expectorar o estornudar. 6) Cada una de las cifras que componen un número. Vocal. 7) Diviso, escudriño. Necesidad de agua. 8) Acusado, culpado. Persona que habla mucho.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3					■			
4		■						■
5			■				■	
6				■				
7	■					■		
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	M	A	S	O	N	I	C	A
2	A	R	O	S	■	D	A	S
3	Y	E	S	■	C	O	■	P
4	O	S	■	A	H	■	S	I
5	N	■	E	M	A	N	A	R
6	E	R	I	A	■	O	L	I
7	S	O	R	B	E	R	A	N
8	A	S	E	■	N	A	N	A

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona **Tel** 935019568
Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Coordinación: Rodrigo Soler
Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz
Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.com
D.L. Internet B-20885-2006 **D.L. Papel** B-54358-2006
ISSN 1886-2330
Difusión internet: 2.000 avisos de descarga. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares